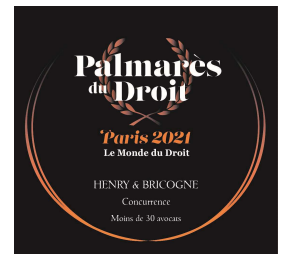


HB

HENRY & BRICOGNE
AVOCATS



L'ACTUALITE DU DROIT ECONOMIQUE

N° 25 – septembre – octobre 2021

Cette lettre présente une sélection de la jurisprudence et de la législation intervenues en droit économique en septembre et octobre 2021 (cette lettre est également disponible sur notre site avocats-h.com)

DROIT DE LA CONCURRENCE

Pratiques anticoncurrentielles

Amende pour une pratique de boycott (Décision n° 21-D-21 du 9 sept. 2021 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur du transport routier de marchandises).

Afin de freiner le développement de nouvelles plateformes numériques d'intermédiation dans le secteur du transport routier de marchandises (mise en relation directe des clients chargeurs avec des transporteurs avec géolocalisation immédiate) et de logiciels de traçabilité (suivi et gestion des flottes), certains acteurs du secteur ont mis en œuvre des pratiques anticoncurrentielles selon l'Autorité de la concurrence (ADLC). Notamment, des groupements et syndicats professionnels de transporteurs ont transmis à leurs adhérents des consignes de ne pas collaborer avec ces plateformes et logiciels ou diffusé une liste des plateformes avec lesquelles leurs adhérents avaient interdiction de travailler.

Pour l'ADLC, il s'agissait de mesures de boycott ou d'appels au boycott pour entraver le développement de ces plateformes, constituant ainsi par leur objet même des infractions au droit de la concurrence (ententes) au sens des articles 101, § 1, du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne et L. 420-1 du code de commerce. Pour fixer l'amende à un montant global de 500.000 euros, l'Autorité relève que le dommage causé à l'économie a été limité car les pratiques n'ont pas empêché les nouveaux acteurs du numérique du secteur de connaître une croissance réelle pendant la période en cause.

Un franchiseur est sanctionné pour avoir imposé un prix de revente à ses franchisés (Décision n° 21-D-24 du 12 oct. 2021 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la distribution d'équipements de loisirs footballistiques).

Le droit de la concurrence interdit à un fournisseur d'imposer à ses distributeurs des prix de revente fixes ou minimaux (V. notamment l'article 4, a du règlement n° 330/2010 du 20 avril

2010 sur les restrictions verticales). En outre, l'article L. 442-6 du code de commerce dispose que « Est puni d'une amende de 15 000 € le fait par toute personne d'imposer, directement ou indirectement, un caractère minimal au prix de revente d'un produit ou d'un bien, au prix d'une prestation de service ou à une marge commerciale ».

L'Autorité de la concurrence a constaté qu'un contrat de franchise stipulait expressément que « Dans l'esprit de protection de l'image de marque, le Franchiseur communiquera les prix de vente courants, et le Franchisé appliquera les prix communiqués ». La pratique de prix imposés était ainsi une obligation contractuelle. Elle était confirmée par plusieurs franchisés ayant déclaré, au cours de l'instruction, appliquer la stratégie tarifaire du franchiseur consistant à vendre au prix public conseillé les articles des fabricants d'équipements de loisirs footballistiques. L'entente anticoncurrentielle au sens de l'article L. 420-1 du code de commerce est donc caractérisée.

Le fournisseur a demandé à bénéficier de la procédure de transaction conformément à l'article L. 464-2, III du code de commerce. Cette procédure est possible lorsqu'une entreprise ne conteste pas la réalité des griefs qui lui sont notifiés, ce qui permet de limiter l'amende (25.000 euros en l'occurrence). Pour rappel, si la pratique d'un fournisseur consistant à imposer des prix fixes ou minimaux est interdite, il est en revanche en droit d'imposer un prix maximum ou de conseiller un prix à ses distributeurs.

De la difficulté à contester une enquête en application de l'article L. 450-4 du code de commerce (Cour de cassation, crim. 19 oct. 2021, n° 20-85.644).

Par requête, le rapporteur général de l'Autorité de la concurrence avait saisi le juge des libertés et de la détention (JLD), en application de l'article L. 450-4 du code de commerce, d'une demande aux fins d'autorisation d'opérations de visite et de saisie dans les locaux d'une société pour établir si elle se livrait à des pratiques d'entente ou de position dominante au sens des articles L. 420-1 et L. 420-2 du code de commerce, 101 et 102 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne. La mesure était autorisée par ordonnance, laquelle à la suite

HENRY & BRICOGNE AARPI

9, avenue Marceau – 75116 Paris
Tel. : 01.45.53.15.42 - Fax. : 01.47.04.06.76
xavier.henry@avocats-h.com
andre.bricogne@avocats-h.com
Site Internet : avocats-h.com

Directeur de la publication : Xavier HENRY
Dépôt légal : avril 2017 – ISSN 2649-0277


CLASSEMENT 2021


Le Point



ÉQUIPES MONTANTES

Antitrust



d'un recours était **annulée** par le Premier Président de la cour d'appel. La Cour de cassation **cas**se l'ordonnance de ce dernier.

Selon l'article L. 450-4, al. 2, du code de commerce, « *la demande de l'administration tendant à être autorisée à effectuer des opérations de visite et de saisie doit comporter tous les éléments d'information en possession du demandeur de nature à justifier la visite* ». En conséquence, pour la Cour de cassation, « *l'administration n'est pas tenue de transmettre au juge chargé de vérifier le bien-fondé de sa demande l'ensemble des pièces en sa possession, fussent-elles annexées à des procès-verbaux faisant l'objet d'une transmission* ».

Contrairement à ce qu'a jugé la juridiction d'appel, il est donc **indifférent** « *que les pièces versées par l'Autorité de la concurrence au soutien de sa requête [soient] incomplètes, en ce que d'une part les procès-verbaux communiqués [fassent] référence à des annexes qui, pour certaines, n'ont pas été transmises, d'autre part a été produit un document en langue anglaise dont une seule page a été traduit en français* » ou encore *qua la société visitée ait été dans « l'impossibilité [...] de consulter les pièces manquantes [...] »*.

En effet, « *c'est en considération des seules pièces produites devant lui qu'il appartenait au [JLD] d'apprécier [...], si était ou non établie l'existence de présomptions de pratiques anticoncurrentielles* ». Par ailleurs, « *l'accès au complet dossier et la discussion des pièces produites [pourront] s'exercer en cas d'engagement des poursuites pendant la phase juridictionnelle, lors de laquelle le principe du contradictoire est garanti* ».

Le Premier Président de la cour d'appel ne pouvait **pas plus juger** que les « *études économiques produites par l'Autorité de la concurrence [ne montraient] aucune situation de position dominante de la société [visitée] sur le marché des composants en cristal* » car « *il suffisait, à ce stade, que soit caractérisée la présomption d'une telle position sur le marché concerné* ».

En outre, il « *ne pouvait s'abstenir d'analyser les contrats de distribution entre les sociétés [...] et [...] au motif qu'ils contiennent une clause de confidentialité, dès lors que ces documents ont été régulièrement obtenus par l'Autorité de la concurrence dans le cadre des pouvoirs d'enquête qu'elle tient de l'article L.450-3 du code de commerce* ». Enfin, la Cour de cassation **reproche** à la juridiction d'appel d'avoir jugé que « *les autres documents produits par l'administration [...] [n'étaient] pas de nature à corroborer les présomptions de pratiques anticoncurrentielles invoquées au soutien de la requête* » **sans procéder à une réelle analyse** desdites pièces.

L'examen de l'ordonnance du JLD est donc **renvoyé** devant la juridiction du Premier Président de la cour d'appel. Cet arrêt confirme s'il en était besoin qu'il n'est **jamais aisé** de contester avec succès une opération de visite et de saisie.

Une décision étrangère qui n'applique pas les dispositions françaises d'ordre public du droit de la concurrence ne peut pas être reconnue par la France (Cour d'appel de Paris, 19 oct. 2021, n° 18/0125419).

En 2011, une société **américaine** et une société **française** avaient conclu un contrat de distribution aux termes duquel cette dernière distribuait les produits de la société américaine sur le **territoire de la Guyane**. Une **convention d'arbitrage** figurait dans ce contrat stipulant le recours à un **arbitre unique**, selon les règles du Judicial Arbitration and Mediation Services, Inc. et l'application du **droit californien**. En 2016, le fournisseur américain mettait fin au contrat avec un préavis de deux mois.

En raison de la **contest**ation de la résiliation du contrat par la société française, la société américaine déposait une **demande d'arbitrage** devant le Judicial Arbitration and Mediation Services, Inc. pour faire constater la validité de la résiliation. La **société française n'a pas comparu**. Par une **sentence arbitrale** rendue par défaut en 2017, l'arbitre unique **jugait valide** la résiliation du contrat et **condamnait** la société française au règlement de 5.264,61 dollars (frais d'arbitrage) et de **133.701,5 dollars** (frais d'avocats).

La sentence était rendue exécutoire aux États-Unis et en **France par ordonnance d'exequatur du 16 octobre 2017** du Président du tribunal de grande instance de Paris. La société française en faisait **appel**. Pour **annuler** cette ordonnance, la cour d'appel rappelle que « *le recours en annulation est ouvert si la reconnaissance ou l'exécution de la sentence est contraire à l'ordre public international* », déterminé selon la conception qu'en a le droit français.

Or, selon la Cour, la sentence arbitrale **a méconnu les articles L. 420-2-1** du code de commerce qui prohibe notamment « *dans les collectivités relevant de l'article 73 de la Constitution et dans les collectivités d'outre-mer [...], les accords ou pratiques concertées ayant pour objet ou pour effet d'accorder des droits exclusifs d'importation à une entreprise ou à un groupe d'entreprises* ». Or, selon la société française, le contrat en cause comportait **de tels droits**, de sorte qu'il était nul au sens de l'article L. 420-3 du même code.

La cour d'appel de Paris relève qu'en effet le contrat « *est susceptible de tomber sous le coup* » de la disposition susvisée qui « *participe de la sauvegarde d'une organisation économique et sociale pour un secteur de l'activité économique d'un pays, [constituant] ainsi une loi de police française, dont l'ignorance par un tribunal arbitral est susceptible de faire obstacle à l'exequatur de la sentence si celle-ci heurte de manière manifeste, effective et concrète l'ordre public international* ».

En l'espèce, « *l'arbitre, se référant à la loi désignée par les parties pour régir leur relation contractuelle, a considéré que seule la loi californienne était applicable au litige et que la loi française n'avait pas vocation à s'appliquer [...]. En statuant ainsi, sans même mettre en œuvre la prohibition impérative prévue à l'article L. 420-2-1 du code de commerce, applicable en la cause, la sentence arbitrale heurte l'ordre public international français et ne peut être accueillie dans l'ordre juridique français* ».

Ainsi, si la sentence **n'est pas annulée** car un arbitre étranger ou une juridiction étatique **étrangère ne sont pas tenus d'appliquer le droit français** lorsqu'une loi étrangère s'applique, en revanche, la décision ne pourra pas être exécutée en France contre une entreprise française en cas de violation d'une disposition française d'ordre public [impossibilité de recourir à une **exécution forcée en France** (saisie de biens ou comptes situés en France)].

Pratiques restrictives

Le « speaker » d'un stade de football ne peut revendiquer une relation commerciale établie au sens de l'article L. 442-6, I, 5° (ancien) du code de commerce (Cour d'appel de Paris, 13 oct. 2021, n° 19/15779).

Une société dont le **gérant** avait notamment pour activité **d'animer les matchs** dans le stade d'un club de football professionnel s'est vu notifier **oralement la fin** de cette activité par la société chargée du développement des activités média

udit club. Revendiquant une relation de **22 ans**, la société du « speaker » demandait à bénéficier d'un préavis de 24 mois. Ayant essuyé un **refus**, elle assignait l'auteur de la rupture sur le fondement de l'article L. 442-6, I, 5° (ancien) du code de commerce (devenu l'article L. 442-1, II dudit code) qui prohibe **la rupture des relations commerciales établies** sans préavis suffisant tenant compte notamment de la durée desdites relations. Déboutée de ses demandes, elle faisait appel.

En l'espèce, la rupture sans préavis à l'initiative de la société représentant le club de football ne faisait **pas de doute**. De même, n'était-il pas contesté que **durant de nombreuses années**, le club avait fait appel au **même « speaker »**. La question juridique ne concernait donc que le caractère « établi » de la relation commerciale au sens du texte. Selon la jurisprudence que la Cour rappelle, pour savoir si une relation est établie, « *les juges doivent rechercher si, au regard de la nature de la prestation, [la société du « speaker »] pouvait légitimement s'attendre à la stabilité de la relation, nonobstant le renouvellement des missions dont elle avait bénéficié* ».

Or, pour la Cour, « *l'activité de 'speaker' au sens de la présente relation commerciale s'exerce dans le cadre du contexte particulier des exigences du football professionnel, qui est fondamentalement rythmé par la saisonnalité des compétitions et par la nécessaire recherche, match après match, de la meilleure réussite possible pour chaque saison* ». Aussi, le club de football devait-il « *pouvoir librement déterminer à la fin de la saison 2016/2017 [s'il] devait avoir à nouveau recours aux services de [...] pour la saison 2017/2018* ». La relation **n'était donc pas établie** au sens du texte susvisé car le « speaker » **ne pouvait « légitimement s'attendre à une nouvelle désignation pour la saison 2017/2018, nonobstant l'exclusivité de fait observée au cours des nombreuses années précédentes »**.

Cet arrêt illustre la difficulté à qualifier une relation commerciale d'établie au sens de l'article L. 442-1, II du code de commerce, notamment lorsqu'il s'agit de prestations **saisonnnières, artistiques ou médiatiques**. Il est difficile de dégager un critère et ce d'autant que celui retenu par la jurisprudence **paraît bien subjectif** (V. X. Henry, Relations commerciales : être établies ou ne pas l'être, Les Petites Affiches, 6 avril 2018, n° 70, p. 9 et suivantes). En effet, à la lecture de l'arrêt, **il est bien difficile** de savoir ce qui permet à la cour d'appel de juger que le « speaker » ne « *pouvait légitimement s'attendre à la stabilité de la relation* » dès lors que la relation était régulière depuis plusieurs années.

La loi EGALIM 2 encadre strictement les pénalités logistiques infligées par les distributeurs à leurs fournisseurs (loi n° 2021-1357 du 18 octobre 2021).

La loi Egalim 2 a modifié l'article L. 442-1 et créé les articles L. 441-17 et L. 441-18 du code de commerce. Ce faisant, elle instaure une **nouvelle pratique restrictive de concurrence** et encadre d'une manière générale les pénalités contractuelles et plus spécifiquement et **strictement** les pénalités logistiques infligées par les distributeurs à leurs fournisseurs.

Ces pénalités ne sont plus possibles que dans le cas d'une **rupture de stocks ou par dérogation** lorsque le distributeur peut démontrer et documenter par écrit son préjudice.

Le contrat doit prévoir pour le fournisseur une **marge d'erreur** et un délai de vérification et de contestation doit lui être accordé. Les **retours de marchandises** sont interdits sauf en cas de non-conformité des produits ou de dépassement de la date de livraison.

Les pénalités logistiques doivent désormais être **proportionnées** au préjudice (lui-même documenté par écrit) ce qui devrait exclure les clauses pénales forfaitaires à caractère dissuasif.

Pour l'application de pénalités logistiques, « *il est tenu compte des circonstances indépendantes de la volonté des parties* », ce qui **en pratique** devrait aboutir à **faire supporter** aux distributeurs une grande partie des aléas du transport.

La violation de ces règles relatives aux pénalités logistiques fait encourir au distributeur les **sanctions prévues** par les dispositions de l'article L. 442-4-1 du code de commerce à savoir notamment, sur intervention du Ministre de l'économie ou du Ministère Public, une **amende** égale à cinq millions d'euros ou au triple des avantages indument obtenus ou à 5% du chiffre d'affaires annuel réalisé en France.

Ces dispositions sont entrées en vigueur le 20 octobre 2021.

Concurrence déloyale

De la question de l'exploitation de l'histoire d'une famille après la cession d'un fonds de commerce (Cour de cassation, com., 13 oct. 2021, n° 19-20.504).

Une société de **négoce en vins** avait fait l'objet d'une liquidation judiciaire à l'issue de laquelle un **plan de cession** a été arrêté. Le plan comprenait la cession du fonds de commerce (parcelles de vignes, nom commercial, diverses **marques**, ...). L'ancien dirigeant de la société liquidée et ses enfants, les consorts X, **créaient plusieurs sociétés** liées à l'activité du vin. Le cessionnaire du fonds de commerce entreprenait une action contre eux et leurs sociétés pour contrefaçon de marques et **concurrence déloyale**. De leur côté, ces derniers demandaient la condamnation du cessionnaire, notamment pour s'être **approprié « l'histoire familiale [...] »**.

La cour d'appel avait fait droit aux demandes du cessionnaire sur le fondement de la contrefaçon de marques à propos de l'utilisation par ses adversaires de leur patronyme mais pas sur le fondement de la **concurrence déloyale**. Or, selon la Cour de cassation, la cour d'appel aurait dû rechercher « *si la multiplication, par les consorts [X], de dépôts de marques comportant le patronyme [X]* » n'était pas constitutive de concurrence déloyale.

En effet, si l'enregistrement de ces dépôts **avait été refusé** par l'INPI, de sorte que la contrefaçon de marques ne pouvait être invoquée, le cessionnaire reprochait à ses adversaires une pratique de concurrence déloyale en multipliant « *les dépôts de marques comportant le patronyme [X] en association avec de multiples prénoms, immédiatement après la reprise par elle du fonds de la société Domaine [...], mettant ainsi en place une stratégie systématique visant à la priver du plein bénéfice de cette reprise* ». L'arrêt d'appel est donc **cassé** sur ce point.

Par ailleurs, la cour d'appel avait jugé qu'il n'était pas possible de reprocher aux consorts X d'utiliser **leur histoire familiale** à des fins commerciales, « *dès lors qu'il s'agit de leur propre histoire familiale, laquelle ne peut être considérée comme un élément distinctif tenant à la présentation des produits du titulaire de la marque [...]* ».

Là encore, **l'arrêt est cassé** au visa de l'article 1382 (ancien) du code civil (devenu l'article 1240) car la cour d'appel aurait dû rechercher si « *si l'exploitation à des fins commerciales, par les consorts [X], de l'histoire de la famille [X] sans mentionner la*

cession du fonds de commerce de la société [...] n'était pas de nature à entraîner, fût-ce non intentionnellement, un risque de confusion entre les produits commercialisés sous la marque [...] et ceux commercialisés par les consorts [X] ».

Enfin, la Cour de cassation affirme que « *lorsqu'un fonds de commerce est le fruit d'une histoire familiale, l'acquéreur de ce fonds est en droit de se prévaloir de cette histoire, sous réserve de ne pas créer un risque de confusion entre son activité et celle des membres de la famille restés actifs dans le même domaine* ».

Or, selon la cour d'appel, « *en s'appropriant l'histoire familiale dans le but d'obtenir un avantage commercial, [le cessionnaire] a cherché à profiter indûment des efforts intellectuels et techniques des sociétés de la famille [X] et s'est, de ce fait, livrée à des actes de concurrence déloyale* ». L'arrêt est donc **encore cassé**, faute pour la cour d'appel d'avoir établi **un risque de confusion** entre les produits commercialisés « *sous les marques acquises avec le fonds de commerce [...] et ceux que commercialisaient les consorts [X]* ».

DROIT DE LA DISTRIBUTION

Agent commercial : le délai d'un an pour faire valoir ses droits à indemnité est une déchéance de son droit à réparation et non une prescription (Cour de cassation, com., 22 sept. 2021, n° 18-26.690).

L'article **L. 134-12** du code de commerce dispose qu'« *En cas de cessation de ses relations avec le mandant, l'agent commercial a droit à une indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi. L'agent commercial perd le droit à réparation s'il n'a pas notifié au mandant, dans un délai d'un an à compter de la cessation du contrat, qu'il entend faire valoir ses droits [...]* ». Cette notification est **souple** car aucune forme n'est légalement imposée. Elle peut donc prendre la forme d'une **lettre recommandée** avec accusé de réception ou d'une demande en justice.

En l'espèce, un agent commercial qui avait notifié ses droits à indemnité **dans un délai supérieur à un an** invoquait les règles de la **prescription**. La Cour de cassation lui rappelle que ce délai « *n'institue pas une prescription extinctive de l'action de l'agent commercial mais une déchéance de son droit à réparation, de sorte que les règles de la prescription de l'action ne sont pas applicables [...]* ». En d'autres termes, les causes de **suspension** ou **d'interruption** de la prescription d'une action en justice ne s'appliquent pas au délai de déchéance.

Cependant, une fois que l'agent commercial a notifié une demande d'indemnité au mandant par une lettre recommandée avec accusé de réception, s'il n'obtient pas satisfaction, il doit **engager une action en justice**, laquelle obéit alors aux règles de la **prescription quinquennale** des articles 2224 et suivants du code civil et L. 110-4 du code de commerce. La prescription court à compter de la cessation effective du contrat.

Distribution sélective : résiliation immédiate pour non-respect des critères de sélection (Cour d'appel de Paris, 6 oct. 2021, n° 19/09879).

Un **constructeur automobile** avait conclu en 2006 un contrat de **réparateur agréé** (prestations d'entretien et de réparation des véhicules automobiles). Après **un audit des critères de sélection devant être remplis par le réparateur**, réalisé par un auditeur externe, le constructeur notifiait au réparateur agréé **la résiliation du contrat le 30 août 2017 avec effet immédiat**.

Estimant cette résiliation **abusive**, l'ancien réparateur agréé introduisait une action en justice. Débouté en première instance de sa demande de dommages et intérêts, il faisait appel.

La cour d'appel **confirme** le jugement. Le constructeur n'a **pas commis d'abus** car « *le contrat de réparateur agréé se base sur le respect permanent par le réparateur agréé des standards qualitatifs* », organisant « *un cycle de certification avec un audit de surveillance tous les ans pour s'assurer du respect des standards par le réparateur agréé, et ce suivant un processus de certification permettant des audits de rattrapages [...]* ». Ainsi, le constructeur **démontrait** que « *l'audit de l'année 2016 [avait] eu lieu en janvier 2016 avec un audit de rattrapage en avril 2016, l'audit de l'année 2017 a débuté en mars 2017 conformément au cycle contractuel de certification [...]* ».

Si le dernier audit s'est déroulé **en période d'action de rappel** des véhicules « *de nature à engendrer un surplus d'activité [...]* de l'ordre de 10% [...], le réparateur agréé « *n'explicite cependant pas [...]* en quoi la prise en charge de ces actions de réparation était de nature à engendrer un 'énorme' surcroît de travail et une désorganisation des équipes l'empêchant de remédier aux **manquements** aux standards qualitatifs constatés au cours de l'audit de mars 2017, puis aux audits de rattrapage en juin et juillet 2017 et dont la réalité n'est pas contestée ».

La résiliation à effet immédiat était donc **justifiée** car le fait de remplir les critères de sélection est une **obligation contractuelle**. De plus, elle n'a pas été précipitée, le réparateur ayant eu plusieurs occasions de satisfaire à ces critères.

DROIT DE LA CONSOMMATION

Le juge doit vérifier d'office si une clause n'est pas abusive (Cour de cassation, 2^{ème} civile, 14 oct. 2021, n° 19-11.758).

Après avoir rappelé que « *La Cour de justice des Communautés européennes a dit pour droit que le juge national est tenu d'examiner d'office le caractère abusif d'une clause contractuelle dès qu'il dispose des éléments de droit et de fait nécessaires à cet effet et que, lorsqu'il considère une telle clause comme étant abusive, il ne l'applique pas, sauf si le consommateur s'y oppose (CJCE, arrêt du 4 juin 2009, [V], C-243/08)* », la Cour de cassation **cas**e un arrêt au visa l'article L. 132-1, devenu L. 212-1 du code de la consommation. Ce texte prohibe les **clauses abusives** entre professionnels et non-professionnels ou consommateurs.

En effet, à propos d'une clause d'un contrat d'assurance-vie intitulée « Transformation en rente », la cour d'appel avait écarté la contestation d'un adhérent quant au calcul de la rente, jugeant que l'assureur n'avait pas violé la clause en cause.

La Cour de cassation lui reproche ne pas avoir examiné d'office **la conformité de cette clause aux dispositions relatives aux clauses abusives**. Il incombait en effet aux juges du fond de rechercher si cette clause « *était rédigée de façon claire et compréhensible et permettait à l'adhérent d'évaluer, sur le fondement de critères précis et intelligibles, les conséquences économiques et financières qui en découlaient pour lui, et, dans le cas contraire, si elle n'avait pas pour objet ou pour effet de créer un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au détriment du non-professionnel ou consommateur [...]* » (A propos des clauses abusives et le rôle du juge, V. CJUE, 11 mars 2020, C-511/17, et notre Lettre d'actualité n° 17).